AUTOMATICO español

MAQUINAS ACCIONADAS POR MONEDAS

nuevo modelo de MARESA

•

entrevista con DON JULIO MARROQUIN



PRECIO: 15 PTS.

AÑO II - NUMERO 9

FEBRERO 1966 - MADRID



Carta abierta al Director de AUTOMATICO ESPAÑOL

En nuestro número anterior, el primero de este año 1966, hacíamos un llamamiento general para que se nos expusieran ideas, proyectos o críticas, con entera libertad, comprometiéndonos a estudiarlas y a ser su mejor portavoz.

Pues bien, correspondiendo a dicho llamamiento hemos recibido una carta, que nos apresuramos a publicar, con sumo agrado, por su interesante contenido y forma amena de exponerlo.

Desearíamos recibir impresiones y comentarios sobre el tema que se apunta en esta carta, por lo que preferimos reservar los nuestros hasta el número próximo de AUTOMATICO ESPAÑOL.

Yo, señor Director, a pesar de que no he aparecido aún en su Revista, ni se me ha entrevistado, ni pedido opinión, ni contado para nada conmigo, creo ser, no, perdón, aseguro ser, el más importante personaje que en el complejo mundo del automático existe.

Yo, señor Director, aunque no soy monstruo, pues en este siglo ya no existen tales engendros, tengo cientos, miles, acaso millones de cabezas: Yo, señor Director, soy EL USUARIO.

Y una vez hecha mi presentación, permítame que con la autoridad que meda el saber ser el que utiliza y a la larga financia la pléyade de máquinas, tocadiscos, futbolines, expendedores, etc., etc., que hoy funcionan en toda España y el que financiará todas las que en la mente de todos los fabricantes españoles están por crear, permítame digo, hacerle algunas sugerencias para su Revista.

No creo que su publicación, hasta ahora, haya sido un éxito editorial. Digo esto porque considero que aun cuando las noticias, comentarios, entrevistas, que usted ha publicado son interesantísimas, han sido publicadas para ser leídas por muy pocas personas, pero usted no ha dedicado ni una sola línea, y he aquí mi protesta, que haya hecho de su periódico un aglutinante de la gran familia que hoy utiliza las máquinas automáticas.

Desde mi punto de vista de USUARIO, *me parece muy interesante conocer quién ha lanzado un nuevo modelo y cuáles son las características de éste. Pero junto a aquellas interesatísimas noticias para fabricantes, explotadores, dueños de bares, etc. creo sería también interesante fomentar la*

afición, crear clubs de USUARIOS, interesar a la juventud y a la gente madura en esos juegos tranquilos, cómodos, civilizados, dejar una puerta abierta a las opiniones de los que gastan sus pesetas en locales o bares, realizar concursos, campeonatos, interviuvar a los "divos" del juego, crear el premio "disco más tocado del mes"; en fin, como digo antes, "aglutinar" e interesar al aficionado. Sigo creyendo, señor Director, que su Revista ha de ser el principal vocero de toda esta gran familia dispersa. Haga algo de esto, publique amenidades, entretenimientos, fotografías de señoritas usuarias, si pueden ser artistas jugando aún mejor, nombre "belleza del automático", "campeón del año", cree el "Día del automático" en que se juegue gratis en todas las salas de España, pues yo le aseguro que sus propietarios le secundarán; celebre un baile mensual o anual, convoque reuniones de USUARIOS y lo más seguro es que su Revista tendrá una mayor aceptación. Al propio tiempo habrá usted cumplido una importantísima misión: fomentar la afición, suma y compendio, base y principio, del negocio del automático. ¡Ah!, y haga el favor de olvidarse de esa página del "Horóscopo", que en los tiempos que corren, no sirve ni para relleno.

No se si usted va a hacer mucho caso de mi carta, pero crea que está escrita con mis mejores deseos hacia su Revista, que me resulta simpatiquísima, por la gran afición que tengo a esas máquinas que son, en la mayoría de los casos, una estupenda válvula de escape para las preocupaciones y un singular entretenimiento.

Le saluda con toda consideración ese desconocido que ustedes llaman

EL USUARIO
J. T.



REVISTA MENSUAL
Redacción y Administración (provisionol):
NARCISO SERRA, 14 - MADRID-7 - TELEF. 2517374
Director: JESUS SPINOLA VIVAR
AÑO II NUMERO 9 ◆ FEBRERO 1966

NOTICIAS DE ESPAÑA

UN SLOGAN DE MARESA: NUEVO, UNICO, DISTINTO

SUMARIO

Págs.

No existen precedentes. Es algo revolucionario, sensacional. Ha de causar una expectación extraordinaria. Durante mucho tiempo será motivo de los comentarios más elogiosos. Técnicamente es perfecto. Aunque su formato sigue la línea clásica de los *pin-balls*, se ha conseguido, al quedar instalados todos sus elementos, que sea "el más atractivo". Es vistoso, existe una armoniosa combinación de colores, tanto en el tablero de juego como en el frontal. El disco giratorio central, con el que se logra el aumento de la puntuación, y los cuatro circuitos de partida gratis, así como la sorpresa de los once muñecos que van apareciendo conforme se desarrolla el juego, son incentivos que atraerán poderosamente el interés de todo el que lo conozca. Les estamos hablando del nuevo *pin-ball* que ha lanzado MARESA, el "PIM PAM PUM", un *pin-ball* que sólo MARESA podía crear.

En las páginas 6 y 7 ofrecemos un reportaje del brillante acto celebrado en el hotel Emperatriz de Madrid con motivo de la presentación del nuevo modelo.

NUESTRA PORTADA

La silueta familiar de los aparatos de venta automática jalona ya muchas esquinas y lugares estratégicos de nuestras principales ciudades. Billetes de andén, tabaco, golosinas, productos de tocador, alimentos pueden adquirirse rápidamente y a cualquier hora. Su utilidad es incontestable en esta época en la que el tiempo se valora al máximo. En un número próximo, AUTOMATICO ESPAÑOL ofrecerá un panorama del mercado, fabricación y distribución de estas máquinas y su implicación en nuestras costumbres para el futuro.

Torres-Macarrón lanza su nuevo modelo Hockey

ES UNA MAQUINA PARA DOS JUGADORES

Para finales de febrero o primeros de marzo la firma Torres-Macarrón anuncia la salida al mercado de su nuevo modelo Hockey que, como indica su nombre, reproduce mecánicamente las incidencias de este atractivo deporte. La característica de su juego es la rapidez de reflejos que exigirá a los dos contendienets que se enfrenten. La máquina, de iguales dimensiones que el "Ametrallador atómico", consta de un campo de juego rectangular con dos porterías en ambos extremos, cada una defendida por un jugador móvil, que sirve tanto para detener las bolas como para impulsarlas. El muñeco se mueve transversalmente mediante una palanca para defender la portería e impulsa las bolas con dos pulsadores situados en los costados de la mesa. Se han colocado dos pulsadores para cada jugador para facilitar el manejo y la colocación en los establecimientos. Cada partida consta de ocho bolas y los goles se van marcando en los tanteadores eléctricos de cada jugador.

En cuanto a sus características técnicas cabe señalar que el mueble es metálico, así como el cajón de monedas, tipo antirrobo. Las patas desmontables permiten su introducción dentro de la caja para facilitar el transporte, pues queda reducida a la tercera parte de su dimensión normal. El tablero es de plástico metaclilato, iluminado por debajo, y decorado con atractivos dibujos y colores brillantes. La simplicidad de su mecanismo garantiza un mínimo de averías y su fácil reparación en cualquier lugar. Es la máquina sin problemas de mecánicos.

Por sus reducidas dimensiones—1,10 × 0,57 × 0,90 m.—puede instalarse en cualquier hueco y su precio, aproximadamente alrededor de las 16.800 pesetas, hacen de Hockey una de las máquinas más económicas del mercado y de más fácil amortización.

Sus creadores—l o s señores Torres, Macarrón y Martínez—están convencidos que este juego, nuevo en el mercado, será una máquina que perdurará como el futbolín.

La opinion de un experto americano

En unas recientes declaraciones realizadas por una personalidad del *pin-ball* americano se analizaba la situación de estos aparatos recreativos en el mercado europeo. Al referirse a España, el citado experto indicó que era lógica la protección arancelaria a la importación de *pin-balls* extranjeros dada la estimable producción nacional y, sobre todo, el interés de ahorrar en lo posible el gasto de d i v i s a s. Completamente de acuerdo.

Máquinas de venta en la Feria de Muestras de Barcelona

La F e r i a Internacional de Muestras de Barcelona, celebrada en junio del pasado año, representó, entre otras cosas, un éxito para la idea de la venta automática en España. Las principales firmas de la industria alimenticia y de bebidas, así como las de tabaco y confitería, instalaron en sus pabellones varias máquinas de venta automática. Esta idea obtuvo la aprobación unánime del público. Pero para las firmas expositoras, la instalación en sus pabellones de máquinas automáticas no respondía exclusivamente a la idea de facilitar la venta al público. Constituía, también, una experiencia para constatar sobre el tereno si la introducción de automáticos de venta de sus propios productos demostraría que constituye una inversión rentable. Este, naturalmente, no era el caso de Camy y Nestlé, que hace tiempo que trabajan con máquinas automáticas, ni el caso de las firmas de tabaco. En cualquier caso, el juicio general, tras de la exposición, fue que no cabe la menor duda sobre la aceptación general de las máquinas de venta automáticas por parte del público.

PIM PAM PUM



¡ nuevo, únic distinto !

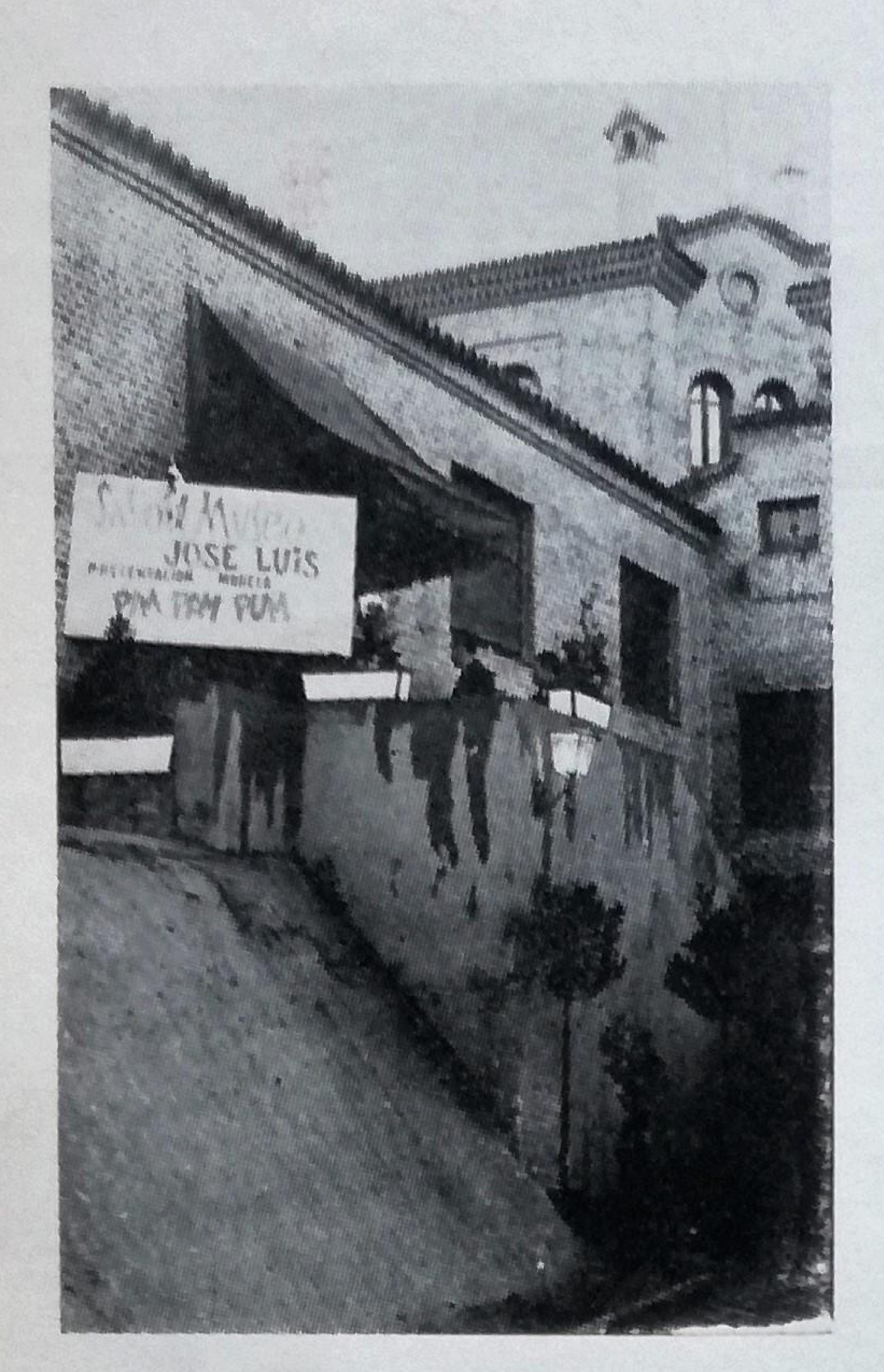
- Once pasillos que pasan alternativamente a ESP después de apagarlos todos.
- Disco central giratorio que aumenta la puntua
- Cinco bumpers rechazadores.
- Cuatro bumpers marcadores.
- Cuatro circuitos de partidas gratis.
- Animación frontal con aparición de once mu

FABRICADO POR:

MARESA

Valderribas, 73 - Madrid-7
Tel. 251 38 06

PRESENTACION DEL NUEVO MODE



Los días 22 y 23 de febrero ha sido presentado el nuevo modelo de Maresa "PIM PAM PUM". Con la brillantez acostumbrada en todas sus presentaciones, Maresa eligió esta vez el marco elegante y actual del Salón-Museo de José Luis, sin duda un lugar acertado para dar a conocer un pin-ball que responde a la concepción más moderna en este tipo de máquinas.

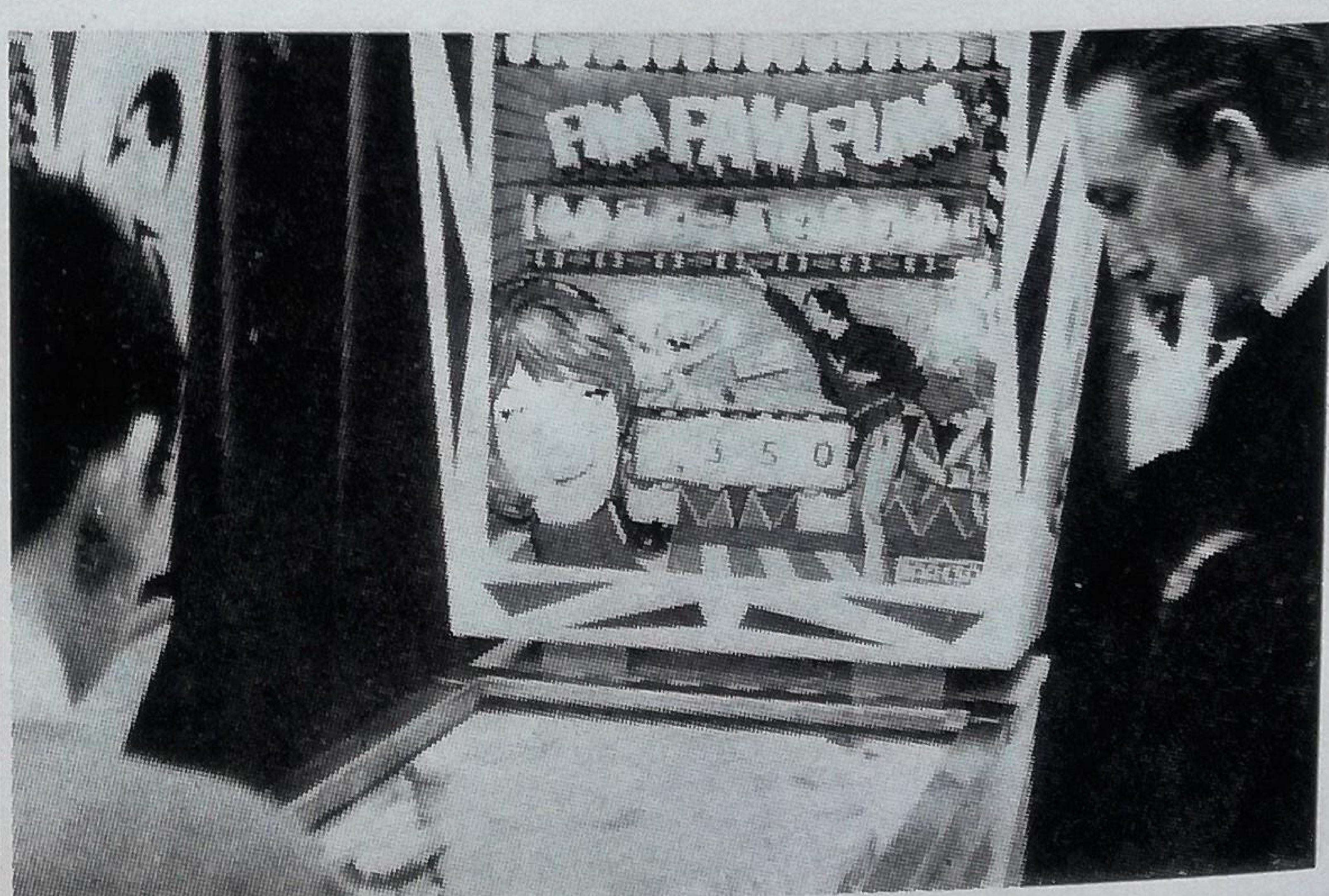
La tarde del 23 fueron invitados a conocer el nuevo modelo los comercializadores y público de Madrid relacionado con el automático. Las diez máquinas instaladas eran usadas profusamente, mientras una gramola "Mustang" de la casa Seeburg amenizaba el ambiente.

Al día siguiente, como ya es tradicional, la firma aprovechó este feliz circunstancia para reunir a sus concesionarios de toda España en un banquete fraterno en el que, como siempre, reinó la cordialidad y la alegría. Después de unas palabras de presentación de don Pedro Manresa, director comercial, que detalló las particularidades que concurren en este nuevo y sensacional pin-ball, hablaron los señores Solano, de Sevilla; González Comes, de Valencia, y Tomás, de Tarragona, quienes expresaron la favorable impresión que les había causado el modelo "PIM PAM PUM". A continuación pronunció unas palabras don Antonio Pedrol Rius, consejero-delegado de Maresa, quien hizo una amplia exposición del desarrollo de la sociedad en los últimos ejercicios, destacando los fines que la misma proyecta alcanzar.

Características del nuevo modelo.—El "PIM PAM PUM", que responde a las características habituales en cuanto a calidad y originalidad de todos los modelos de Maresa, tiene en el frontal un gracioso dibujo del popular atractivo de las verbenas que indica su nombre. En la parte superior hay once números que, a medida que transcurre la partida, saltan y dejan salir un muñeco. Hay que destacar que estos muñecos son figuras reales, no iluminadas en la serigrafía.

En el tablero se han instalado once pasillos, siguiendo la tendencia actual a aumentar su número en los pin-balls. Cuando la bola pasa por uno de ellos hace saltar el muñeco correspondiente a su número en el frontal. También hay un círculo de bumpers alrededor de una ruleta numerada. Los bumpers se van encendiendo sucesivamente. Cuando lo hace uno de los que indican la palagra "giro", la ruleta





PIM PAM PUM
O DE MARESA


Don Antonio Pedrol Rius, consejero-delegado de Maresa, durante su discurso.

tando alternativamente. Si una se pone en movimiento iluminando uno de sus números. Si éste coincide con alguno de los que todavía permanecen en el frontal, salta el muñeco correspondiente.

al que nosotros nos unimos sinceramente.

Al bajar los once muñecos el jugador obtiene partida gratis. Igualmente, después que se han apagado todos los pasillos, queda uno encendido que va sal-


La señorita De Miguel, directora general de Sinfonola, S. A., con los señores Romero, Spínola y uno de nuestros redactores.

de las bolas pasa por el encendido se produce otra partida.

La máquina da también partidas por tanteo, regulable en todas las centenas y por sistema de lotería.

Como puede apreciarse, el juego es muy atractivo por las múltiples posibilidades que ofrece. Es, sin duda, el aparato más completo presentado hasta ahora por Maresa.


El señor González-Comes, de Valencia, pronunció también unas palabras.

Puede darse el caso de que la máquina ofrezca hasta tres partidas gratis simultáneamente al tragarse la última bola: por alcanzar el tanteo señalado, por saltar el último muñeco y por lotería.

Los numerosos asistentes a ambos actos elogiaron profusamente el nuevo pin-ball, al que auguraron un éxito inmediato



Japón

INTERESANTE FUSION

El 15 de julio del pasado año se fusionaron las firmas japonesas Nippon Goraku Bussan y Rosen Enterprises Ltd. La nueva firma resultante funcionará con el nombre de Sega Enterprises Ltd. Richard Stewart, que presidía la Goraku, ha sido nombrado presidente del Consejo de Administración de la nueva firma.

Antes de la fusión, las dos firmas realizaron una venta anual de ocho millones de dólares, con un beneficio de más de un millón de dólares. La Sega continuará fabricando aparatos automáticos y ocupándose de la importación de juegos automáticos y automáticos musicales. Aumentará, además, su actividad para la puesta en servicio de aparatos automáticos. La nueva firma prevé, para los próximos años, un aumento anual de las ventas de un 20 por ciento.

Las acciones de la Sega se negociarán muy pronto en la Bolsa de Tokio. Se ha propuesto a los 750 empleados de la firma la adquisición de acciones. Los medios económicos aseguran que sería el primer caso que se produce en Japón de que una firma ofrezca participación a sus empleados.

Francia

PARIS: SALON 1966

Del 18 al 30 del próximo mes de mayo, y dentro del marco de la Feria de París, se celebrará el Salón del Automático 1966.

Para aportar su contribución al impulso del automático, la Feria de París había realizado ya apreciables esfuerzos: una publicidad creciente e invitaciones dirigidas a más de 1.800 explotadores con motivo de las dos *matinés* reservadas exclusivamente a los profesionales del ramo.

Para 1966, el Comité de París estudia en estos momentos los medios de intensificar su acción y de aumentar el número de *matinés* reservadas a los profesionales.

La Dirección de la Feria de París ha registrado ya la adhesión de la mayor parte de los antiguos expositores para el Salón de 1966, al que se pretende presentar como un gran éxito, para lo cual se solicita la participación de todos los fabricantes e importadores.

Inglaterra

EL AUTOMATICO EN LOS COMUNES

En una pregunta dirigida al ministro de Comercio, un diputado británico solicitó precisiones sobre el número de *flippers* y aparatos accionados por monedas que fueron importados en Gran Bretaña en el curso de los cinco últimos años. Como cuestión accesoria, el diputado preguntó al ministro su parecer sobre el interés que, en las actuales condiciones económicas, presenta la importación de estos aparatos. El ministro respondió: "Los que importan y adquieren estos aparatos son absolutamente del parecer que presentan un interés." La importación inglesa de máquinas automáticas, sobre las que se pagan unos derechos de aduana del 20 por ciento y un suplemento del 10 por ciento, ha sido bastante reducida.

Las cifras dadas para los últimos cinco años son las siguientes (en millares de libras c.i.f.):

Año	*Total importaciones*	*Importaciones de USA*
1960	1.312	873
1961	1.084	774
1962	1.664	1.070
1963	2.722	1.338
1964	3.393	1.470

CAMBIO DE FECHA EN LA EXPOSICION DEL AUTOMATICO DE LONDRES

La exposición automática londinense, que acostumbra a celebrarse todos los años a últimos de enero, se abrirá, en los años sucesivos, a fina-

les de noviembre solamente. Pero en 1966, la "Amusement Trades Exhibition" se celebrará, por última vez, entre el 25 y el 27 de enero, ya que dicha fecha había sido fijada con antelación. Pero, además, habrá en este año una segunda exhibición de la ATE del 29 de noviembre al primero de diciembre y, a partir de 1967, la exposición tendrá lugar únicamente a finales de noviembre. Dado que el emplazamiento tradicional sito en New Royal Horticultural Hall ha sido reconocido como demasiado pequeño, las exposiciones tendrán lugar en lo sucesivo en el Alexandra Palace.

DIFICULTADES PARA LA TV AUTOMATICA

La apertura de la "Pay TV", nuevo servicio experimental de televisión accionada por monedas, ha sido aplazada en nueve meses.

Esta decisión de las tres sociedades que habían obtenido el precedente Post-Master-General una licencia para debutar en cinco regiones diferentes de Inglaterra no ha sido, ciertamente, fácil de adoptar, ya que, como consecuencia, dan la posibilidad al Gobierno de declarar caduca la validez de la licencia. Efectivamente, una de las condiciones de la concesión estipulaba que dicho servicio experimental se debería abrir en el plazo de un año. Se quería haber empezado en enero de 1966, pero la última fecha indicada es la de principios o mediados de septiembre del mismo año.

Como razón de este aplazamiento se han dado las dificultades de las negociaciones con la industria del film a propósito de la utilización de filmes no documentales. Entretanto, la BBC-1, BBC-2 y las sociedades contractuales de la ITA se han llevado cantidades de películas bastante recientes, aunque la atracción de mostrar grandes filmes, mejores que los mostrados en el pasado, haya disminuido para la TV automática.

De la misma manera, en los Estados Unidos la lucha contra la "TV pay as you see" ha aumentado más bien que disminuido de intensidad en el curso de los últimos meses. En California, por ejemplo, la "Pay TV" fue prohibida tras de las elecciones presidenciales, que estuvieron ligadas a un referendum sobre la admisibilidad de la "Pay TV".

ROLLING STONES

El conjunto musical formado por los Rolling Stones han alcanzado el primer puesto en la clasificación de música popular en el pasado año de 1965, de acuerdo con la revista británica "The New Musical Express".

El conjunto australiano The Seekers obtuvo el segundo puesto, mientras que los famosos Beatles tuvieron que conformarse con el tercero.

Los diez primeros puestos de la clasificación lo ocupan conjuntos o solistas británicos—incluida la Commonwealth—. El primer extranjero clasificado, en el puesto número once, es el cantante americano Bob Dylan, mientras que Elvis Presley se veía relegado al puesto dieciocho, pese a que su conocida "Crying in the chapel" ha sido la tercera grabación más vendida del año.

Los diez primeros clasificados, dando 30 puntos al que ocupó el número uno en la sección semanal "New Musical Express top 30", 29 al número dos, y así sucesivamente hasta el 30, se establece como sigue:

1. Rolling Stones: 836 puntos.
2. Seekers: 813. puntos.
3. Beatles: 760 puntos.
4. Animals: 656 puntos.
5. Sandy Show: 649 puntos.
6. Clift Richard: 631 puntos.
7. Ken Dodd: 617 puntos.
8. Yardbirds: 607 puntos.
9. Manfred Mann: 569 puntos.
10. Hollies: 566 puntos.

U. S. A.

EXITO PARA LOS PEQUEÑOS AUTOMATICOS

El impuesto del Estado, del 2 por ciento, establecido en el Estado de Nueva York sobre todas las ventas automáticas, y que, además, daba a los Ayuntamientos el derecho a percibir un impuesto sobre la cifra de negocios del 3 por ciento, ha sido suprimido, gracias a una ley que entró en vigor el primero de agosto del año pasado, para todas las mercancías de un valor inferior o igual a diez centavos de dólar (unas seis pesetas) vendidas por aparatos automáticos. La ley, sin embargo, obliga a las empresas a llevar una contabilidad minuciosa en lo que se refiere a las ventas.

Este respiro para la citada industria, que beneficia particularmente al chicle y a las golosinas, se ha conseguido gracias a la iniciativa del propietario de una firma que explota distribuidores de chicle, en el Estado de Nueva York, y que, por sus peticiones, constantemente renovadas, y sus memorandus, era conocido entre los organismos legislativos del Estado como el "Chewing gum boy".

PARA LOS ESCEPTICOS

Hay quienes obsesionados por la eficacia y el rendimiento económico creen que el diálogo es una pérdida de tiempo, algo que no rinde beneficios comunes. Piensan que no les concierne y dejan a los demás las improductivas tareas de exponer ideas, cambiar impresiones y prestarse a ser entrevistado. Si acaso les interesa un poco saber qué piensan los otros, pero ellos se guardan bien de mostrar sus propias opiniones, tal vez por temor a descubrir los recónditos secretos de su negocio que otros se apresurarían a imitar.

Por supuesto, todos sabemos que nadie posee un panacea maravilloso que haya que mantener bajo siete llaves. Pero la psicología humana es así.

Sin embargo, estos escépticos que creen que nada de lo que pueda decirse o discutirse les concierne, son los que luego se asombran y se quejan cuando ocurren cosas que ellos no pueden controlar. Entonces sí salen de su individualismo y exigen.

Todo hombre con mentalidad moderna para los negocios sabe que una de las premisas fundamentales para llevar adelante sus propósitos es estar informado en todos los aspectos que abarque su industria.

Y esta es la función que pretendemos realice nuestra revista.

Queremos que sea el órgano de convivencia de todos los que integran el automático. Insistimos una vez más en repetirlo: buscamos la colaboración de todos.

Primero para dar cabida a todas las opiniones; segundo para poder seguir nuestro camino.

No ignoramos la dificultad de nuestro empeño y lo limitado del campo que podemos tratar si no queremos salirnos del ámbito del automático, el único que de verdad interesa a nuestros lectores.

A los precitados escépticos que también piensan (ya hemos dicho que no dialogan) que todo el mundo viene a exponer más o menos las mismas cosas, podemos argumentarles que los hombres de una misma profesión siempre repiten los temas que les son comunes. Eso pasa entre los albañiles que charlan tomándose una caña de cerveza y en los solemnes consejos de administración de la alta finanza.

Además nosotros valoramos cada opinión individual porque creemos que todo el mundo puede aportar algo a la generosa experiencia común.

Y, sobre todo, estamos seguros que así se crea inconscientemente el hábito del diálogo tan necesario en nuestro tiempo.

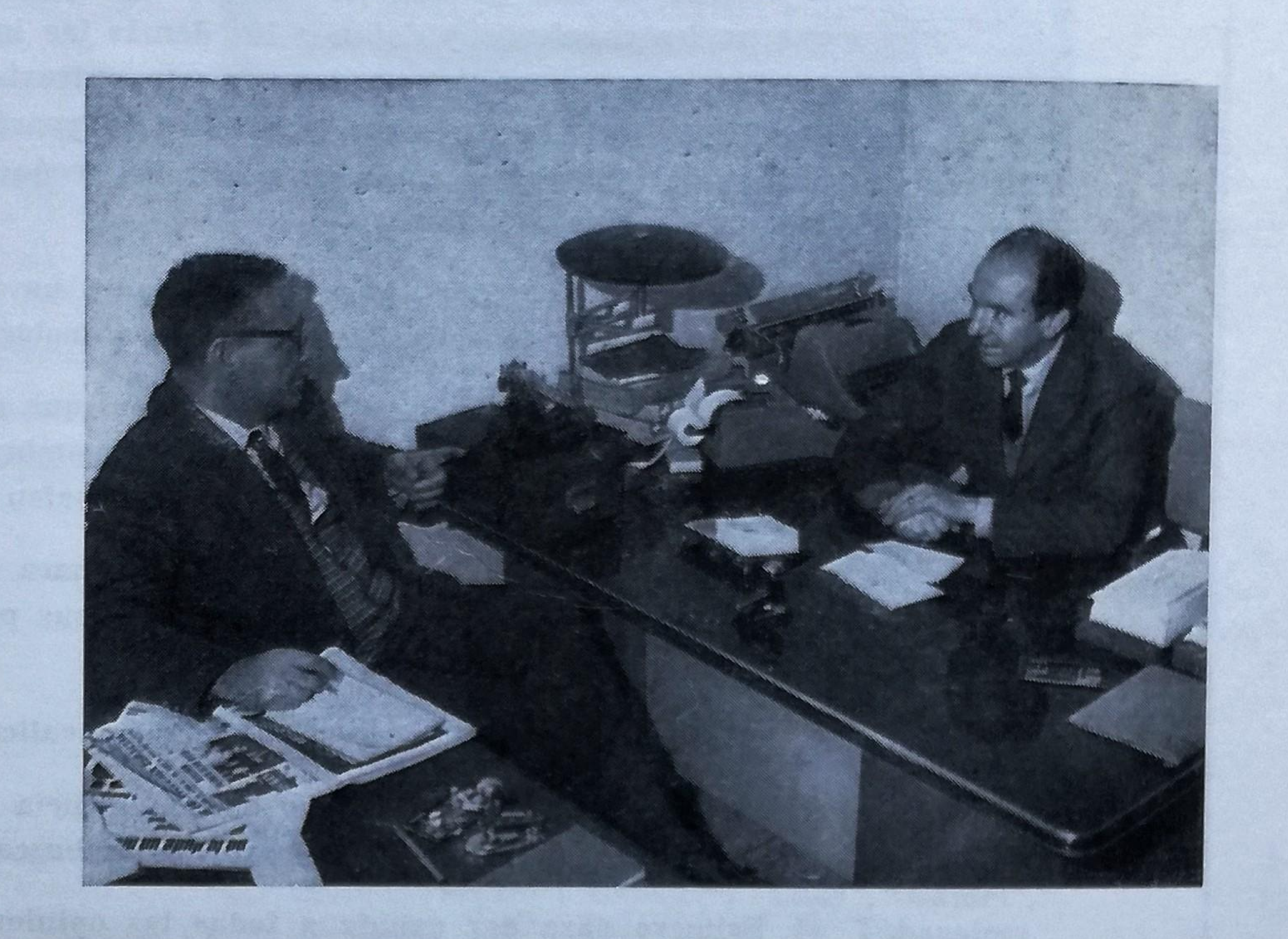
Viene todo esto a cuento por la falta de colaboración que hemos encontrado en los propietarios de dos salones de Madrid. Afortunadamente son casos excepcionales, como lo prueban a lo largo de nuestros números anteriores las opiniones aparecidas de otros colegas con más sentido del interés corporativo.

Nuestra intención es seguir mereciendo su confianza y tener abiertas nuestras páginas para todos. Basta pensar que nuestra desaparición supondría la ausencia de toda información sobre el automático. Modestamente creemos contribuir así a su desarrollo en interés de todos.

hombres del automático

El futuro del autom... conocen el mercado...

Burgalés, don Julio Marroquín Bartolomé, a sus cuarenta y un años de edad, tiene ya una amplia, profunda, inteligente experiencia del mundo del automático. El señor Marroquín fue, en efecto, el primer español que obtuvo un permiso de la Dirección General de Seguridad para importar un *pin-ball*.



—Fue allá por el año cuarenta y ocho o cuarenta y nueve. A estos juegos, puramente recreativos, se les confundía con el famoso "Billar romano" o el "Bingo". Pero éstos eran puros juegos de azar, la clásica máquina *tragaperras*, en las que para

Entrevista con don Julio Marroquín

nada cuenta la habilidad del jugador. Carecían de *flippers*. Pero su técnica de poner en funcionamiento el mecanismo es idéntica a la de los *pin-balls*. De aquí que se les confundiera.

—¿No existen otras diferencias?

—Naturalmente. La principal es la diferente finalidad. En el juego de azar, el jugador se mueve por un interés económico: el de ganar dinero. En el juego recreativo, tales como *pin-ball*, galerías de tiro, etcétera, sólo existe un interés diríamos deportivo: la satisfacción que produce la conciencia de la propia habilidad y rapidez de reflejos.

MAS DE 30 MAQUINAS

La calle Eloy Gonzalo, donde don Julio Marroquín tiene instalado su salón—más de treinta aparatos, una máquina tocadiscos, futbolines, mesas de billar y de ping-pong—bulle de gente a la hora punta de la mañana. El salón se encuentra repleto de público, joven en su mayoría.

—Tengo máquinas españolas y americanas. En un salón bueno no hay más remedio que tener máquinas americanas. Son, indudablemente, las mejores. No se estropean. Tengo una que lleva catorce años funcionando y está como nueva.

—¿Y las españolas?

—Yo soy también fabricante, pero no tengo más remedio que reconocer que aún estamos lejos de alcanzar la perfección. Y eso que el avance español en la fabricación de estos aparatos ha sido algo espectacular. Hemos avanzado muchísimo en pocos años, pero aún nos aventajan en América. De aquí que estas máquinas extranjeras, pese a su precio notablemente superior, compensen por su duración.

EL MERCADO DEL AUTOMATICO

Don Julio Marroquín, en efecto, es consejero de Petaco, S. A.,

ático pertenece a los que

— El pin-ball ha alcanzado su techo, pero el mercado tiende a normalizarse

— La música moderna gana cada vez más adeptos en nuestro país

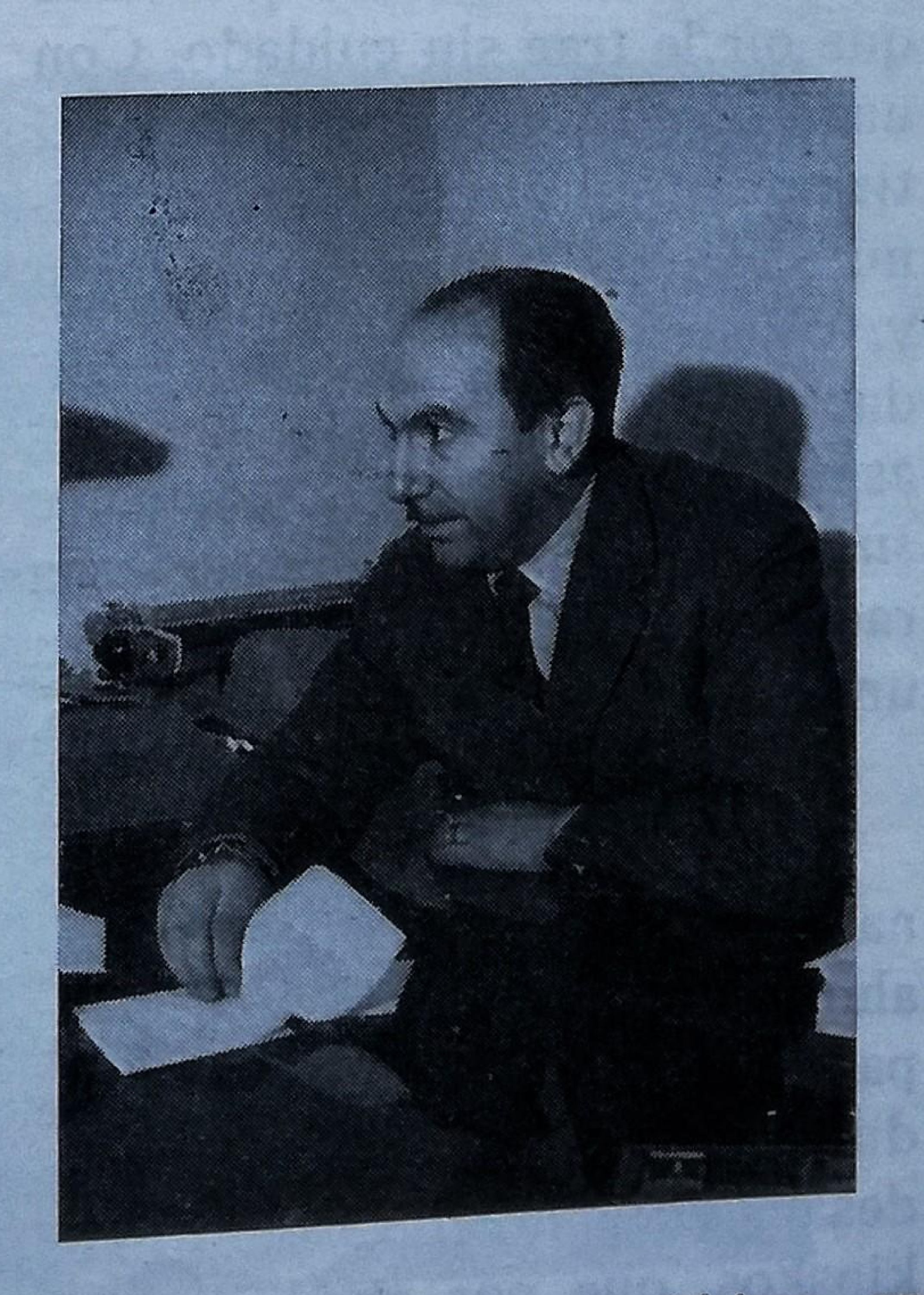
— Los discos «singles» han aumentado en un 45 % la recaudación de las gramolas

y concesionario de la misma firma para Madrid. El señor Marroquín conoce el mercado del automático en todos sus escalones, desde la importación y fabricación hasta la distribución y explotación.

—La importación de juegos automáticos, accionados por monedas, no está liberalizada, sino globalizada. Están incluidos en el cupo global de la "juguetería". Para este cupo se reservan, aproximadamente, unos cien mil dólares al año. Y como las licencias se conceden según los impuestos que se abonen a Hacienda, resulta que la importación de estos aparatos apenas si llegará al diez por ciento de la cantidad citada. Algo insignificante para el mercado nacional.

EXPLOTADORES

El problema de los explotadores parece que constituye la piedra angular en el mercado del automático. Si esta piedra falla, todo el edificio se resiste. Preguntamos al señor Marroquín, en su doble calidad de fabricante y explotador, por estas cuestiones:



"Hemos avanzado muchísimo en pocos años."

—Yo diría que el mercado del automático está ya saturado, que ya ha alcanzado su *techo.* De aquí que los explotadores se hagan una guerra encarnizada. En esta lucha sin cuartel todos llevamos las de perder. Porque ¿qué consigue el explotador que ofrece a un dueño de local mejores porcentajes? Que el que tiene ya allí instalada su máquina se los rebaje a su vez. En última instancia llevan las de perder. Porque al que se le hace una faena de este tipo busca la revancha. En esta lucha llevan la peor parte, como es lógico, los débiles, pero todos salimos perjudicados.

RESPETAR LOS SITIOS

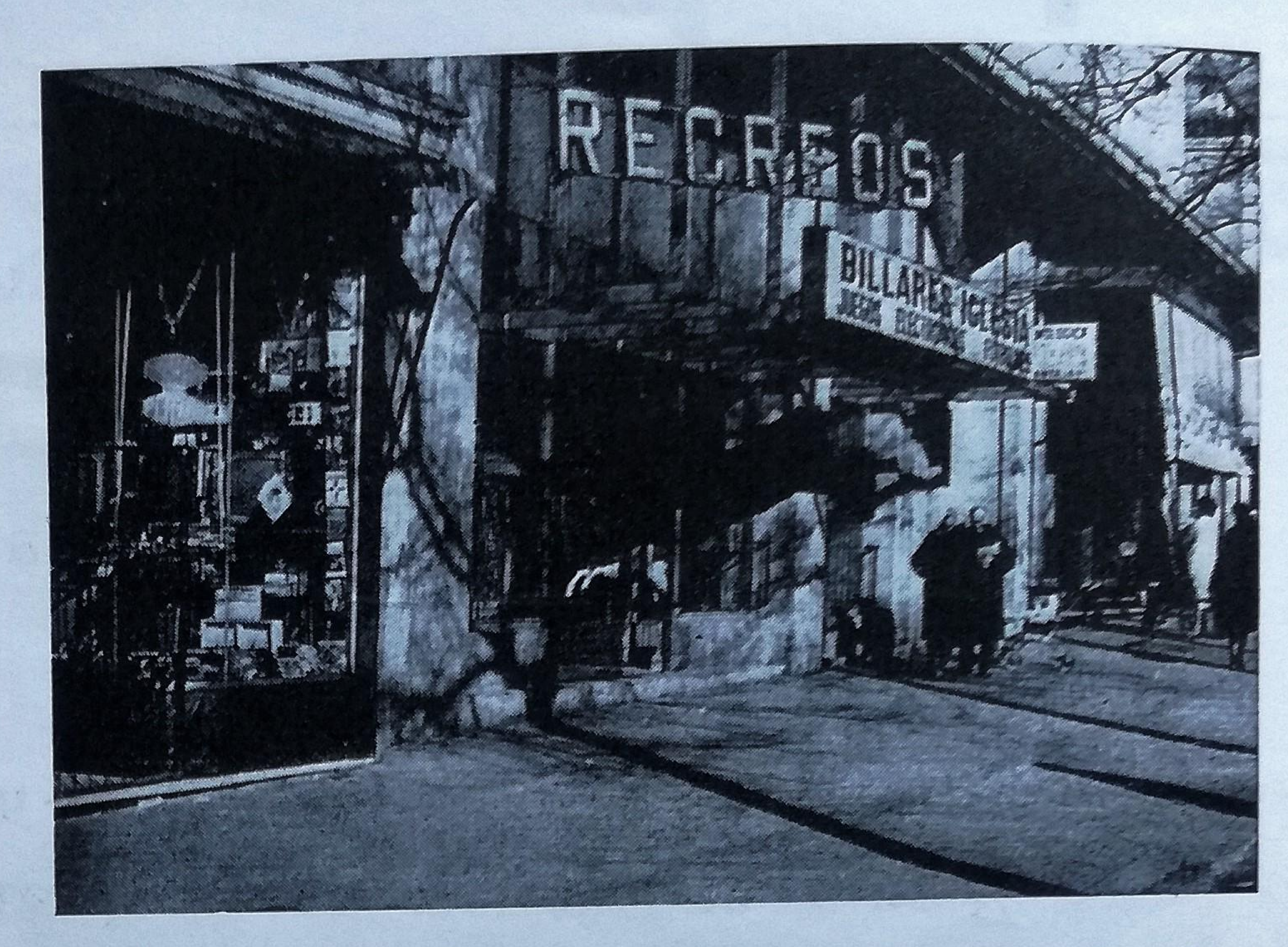
—¿Soluciones?

—No son fáciles. Está, en primer lugar, la saturación del mercado. Cada vez hay, en efecto, mejores máquinas en peores sitios. Después, habría que aca-

hombres del automático

ENTREVISTA CON EL SR. MARROQUIN

bar con los malos explotadores, los que consideran al automático como una inversión oportunista, sin dedicarse a ello en serio. Finalmente habría que llegar a un compromiso: el de respetar los sitios, no tratar de ocupar el lugar que ocupa ya otro.



El salón del señor Marroquín se encuentra en la calle de Eloy Gonzalo.

EL FUTURO

Y, sin embargo, don Julio Marroquín no se muestra pesimista en lo que se refiere al futuro del automático. Efectivamente, si el automático, en el aspecto de juegos recreativos, ha alcanzado ya su *techo,* ello quiere decir que su mercado se ha normalizado o tiende a normalizarse. El futuro, pues, pertenece a los que conocen bien este mercado y se hallan bien situados.

EL MUNDO DE LOS DISCOS

Pero por otra parte está el mundo de los discos. La música, la moderna en particular, está ganando cada vez más adeptos en nuestro país. Los conjuntos famosos atraen a la juventud, que en cualquier momento está dispuesta a gastarse unas monedas por escuchar su canción favorita:

—El porvenir de las máquinas tocadiscos es prácticamente ilimitado—afirma el señor Marroquín—. La gente va entrando en este mundo del disco y aumentan de día en día los aficionados. Los discos *singles,* una sola grabación por cada cara, han venido a aumentar las posibilidades económicas de las radiogramolas. El aficionado, en efecto, busca su canción favorita. La otra canción que tiene que oír le trae sin cuidado. Con una sola canción se reduce el tiempo a la mitad (unos tres minutos), con lo que la rotación y, consiguientemente, la recaudación, se multiplica. Se puede asegurar que con estos discos *singles* la recaudación de una radiogramola ha aumentado en un cuarenta y cinco por ciento.

—¿Algo más sobre el futuro?

—Están también las máquinas de venta, que han iniciado ahora su andadura por nuestro país. Pero para que tengan una difusión amplia tendrán que desaparecer muchos puestos y kioskos, que por ahora las hacen una competencia imbatible.

EL SALON DE ELOY GONZALO

Recorremos el salón que directamente explota don Julio Marroquín. En la planta baja, además de las oficinas y despacho del director, están instaladas las mesas de billar y los futbolines. En la alta, la radiogramola, los *pin-balls,* las galerías de tiro, en una variada gama, y las mesas de ping-pong.

Decíamos al principio que a esta última hora de la mañana el salón se encuentra repleto de público. El señor Marroquín puntualiza:

—Las mejores horas del negocio son las de antes de la comida, las de la comida y las de la tarde. Esta época de Navidad es particularmente interesante. En cambio el verano, durante julio y agosto, el negocio decae.

El informador se extraña de

ES FUNDAMENTAL RESPETAR LOS SITIOS

la bondad de la "hora de la comida". Don Julio Marroquín aclara:

—En este barrio hay muchos empleados de comercio que comen por los alrededores. Muchos matan el tiempo muerto, entre el cierre y la apertura de los locales, para echar una partida.

LA IMPORTANCIA DEL SITIO

El problema del espacio es fundamental en este negocio, en el que los alquileres, si están bien situados, son altísimos. De aquí que los dueños de salones se preocupen de aprovecharlo al máximo y distribuirlo de la manera más racional y productiva.

—Hay que aprovechar hasta el último rincón. Pero cuidando, a la vez, con inteligencia la distribución de los aparatos. En general, coloco las mejores máquinas en los peores sitios. El verdadero aficionado busca su máquina, se encuentre donde se encuentre, mientras que el que no las conoce, juega en la primera que se tropieza. Se trata de un fenómeno que hemos aprendido por experiencia.

La radiogramola sigue lanzanzando al espacio, casi sin interrupción, las melodías más recientes. El señor Marroquín insiste:

—El porvenir del tocadiscos es más que prometedor. Tanto que yo, personalmente, no transijo en la cuestión de porcentajes. Si algún dueño de bar me pide un porcentaje superior le retiro inmediatamente el aparato. No podemos descender a la situación absurda del *pin-ball*. El tocadiscos requiere una mayor inversión, más gastos. Hay que pagar a la Sociedad de Autores, el alquiler de discos, etcétera.

—¿Qué música prefieren?

—En estos salones la moderna. En los bares y tabernas quizá el flamenco.

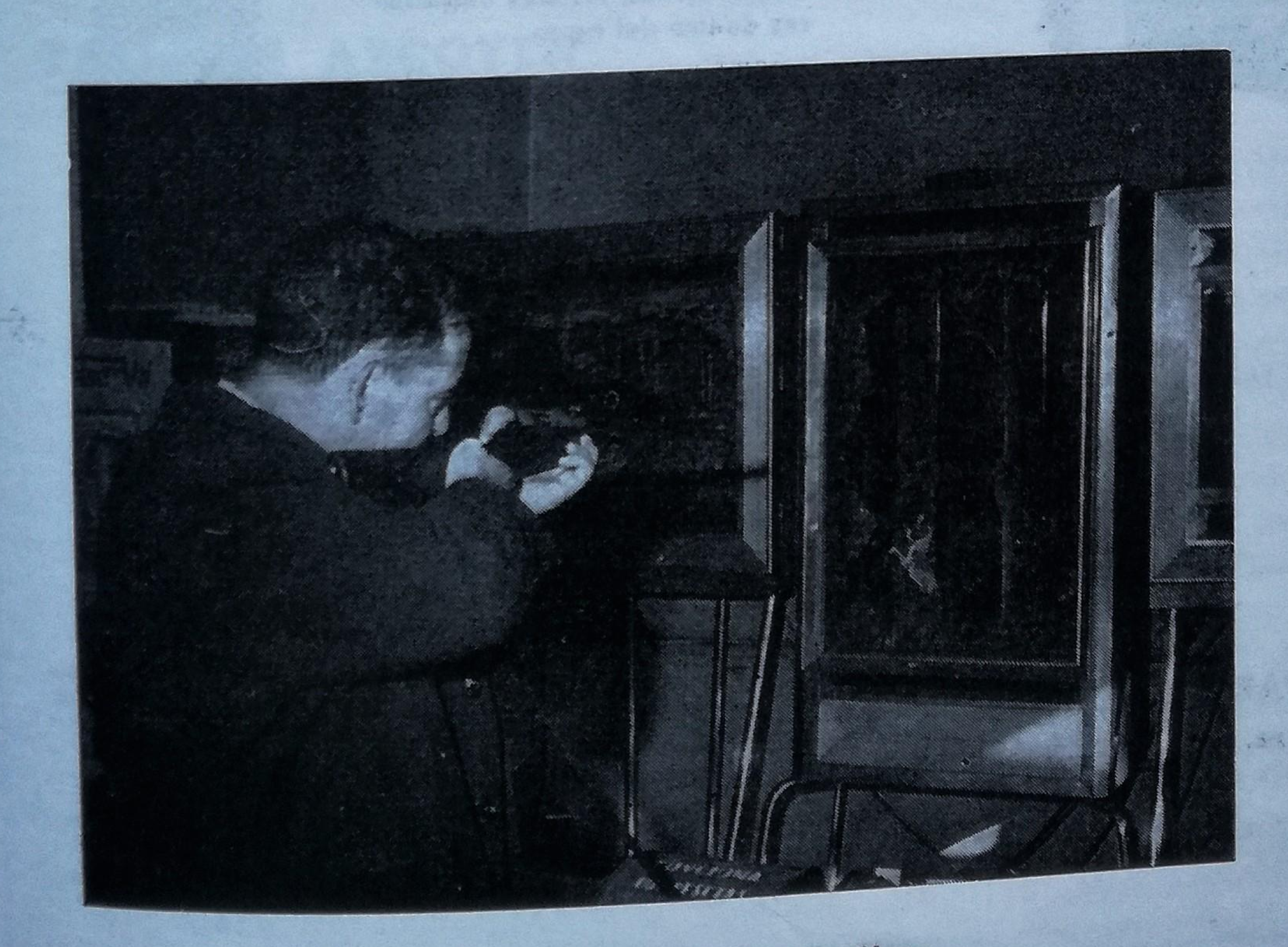
Entran unas chicas jóvenes, en pantalones vaqueros, que inmediatamente comienzan a pelotear en una mesa de ping-pong.

—Vienen con mucha frecuencia. Parece que está creciendo la afición al ping-pong en España. Acaso se deba a la influencia de las hazañas de los tenistas españoles en la Copa Davis.

—¿Y el billar?

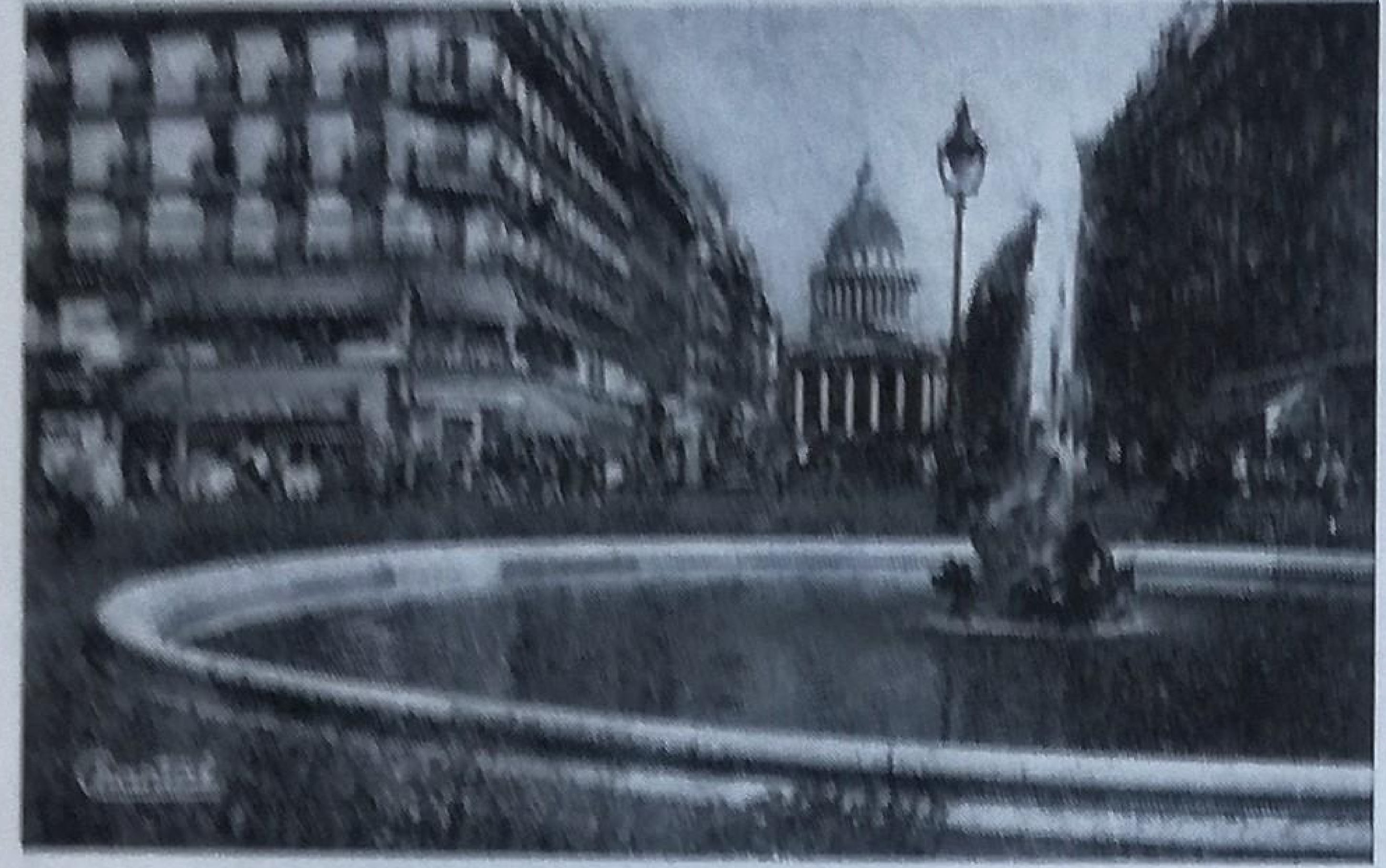
—Yo espero que renazca la afición cuando se celebre, el próximo mes de mayo en Madrid, el Campeonato del Mundo de la especialidad de fantasía. Sobre todo si se transmite por televisión. Hay que tener en cuenta que el actual campeón mundial de esta especialidad es español: Joaquín Domingo. Yo formo parte de la comisión organizadora y queremos darle el mayor realce posible.

Nos despedimos de don Julio Marroquín, un hombre que conoce al dedillo todos los entresijos del mercado de juegos de salón, desde la fabricación de aparatos hasta su explotación directa, pasando por la distribución. El informador no resiste la tentación de probar fortuna en una galería de tiro: la pieza—un estupendo ejemplar de oso gris—sigue imperturbable su camino. Mala suerte, diría un cazador profesional. Peor puntería, musitaría para sus adentros el testigo.



Una de las galerías de tiro.

PANORAMA EUROPEO DEL AUTOMATICO



París: Una vista del célebre barrio latino.

Como complemento a nuestra encuesta del número anterior en la que varios fabricantes trazaron un panorama completo de la situación y perspectivas del automático en España, reproducimos hoy un trabajo aparecido en la prestigiosa revista alemana "Automaten Mark", donde se estudia la situación del automático en los principales países de Europa, especialmente en Francia, Gran Bretaña, Italia y Suiza.

Comprobado que en nuestro país se presentan al cabo de poco tiempo los mismos problemas que suelen plantearse en el resto de Europa, creemos que este breve estudio puede servir de útil reflexión a muchos.

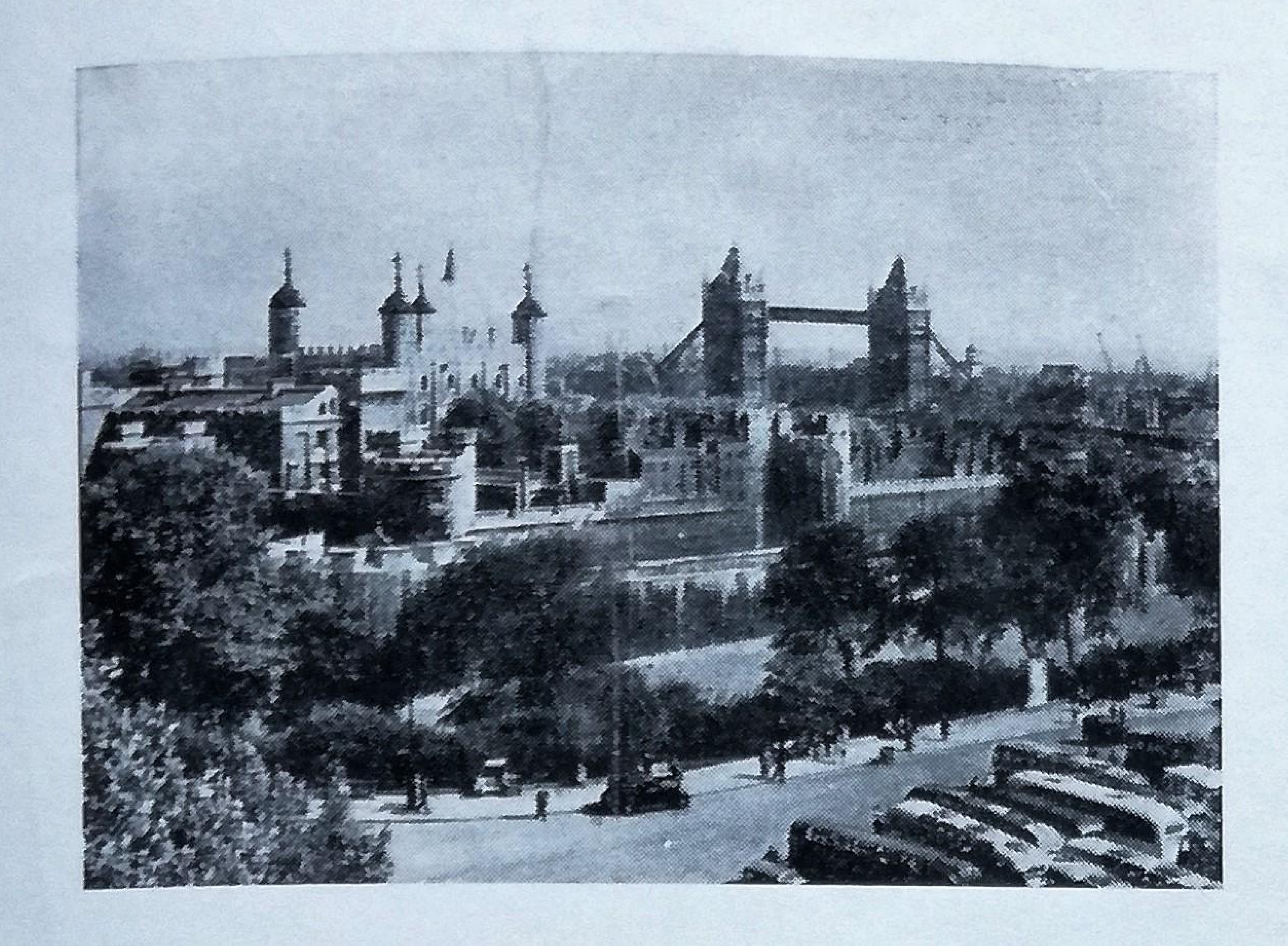
FRANCIA

Apretado, dificultoso y un tanto preocupante ha sido 1965 para la industria del automático en Francia. Explotadores y vendedores se han tenido que enfrentar con un exceso de oferta de *pinballs*. Más que el considerable incremento de los impuestos, el enorme número de *pinballs* importados de los Estados Unidos, a través de firmas francesas, ha saturado el mercado que, hace tan sólo unos años, parecía tan prometedor. Tras de liberalizarse la importación de máquinas accionadas por monedas, la popularidad que fueron adquiriendo los *pinballs* hizo que el mercado francés se viera inundado de aparatos recreativos hasta un punto lindero con su capacidad de absorción. Máquinas y más máquinas fueron vendidas a crédito, a base de informes escasamente escrupulosos sobre la capacidad del mercado. Gente extraña al negocio se convirtió de la noche a la mañana en negociantes del automático. Resultado: se instalaron máquinas en locales que realmente no podían mantenerlas. Seguramente que un grupo bien definido de importadores hubiera logrado estabilizar el mercado, pero no fue este el caso dada la anarquía reinante. También fracasó la introducción de la tarjeta comercial, porque no impidió que los advenedizos realizasen una competencia desleal.

Por otra parte, los explotadores franceses no se muestran totalmente insatisfechos con el negocio de los *juke-boxes*. Pero tampoco en este sector de la industria del automático todo el monte es orégano. Efectivamente, los explotadores de muchas localidades han encontrado dificutades debidas, particularmente, al aumento de los impuestos, en especial una tasa anual de 1.000 francos (alrededor de 12.200 pesetas) por aparato. No hace falta echar números para darse cuenta que se trata de una cantidad excesiva. Las correspondientes organizaciones pueden probar con toda facilidad que tales desproporcionados impuestos arruinarán, de imponerse, el mercado francés de máquinas accionadas por monedas.

Este impuesto de 1.000 francos fue establecido para contribuir al "Nuevo Plan". Pero ni el "Nuevo Plan", ni el ministro de Finanzas, ni las autoridades locales se beneficiarían con la ruina del comercio francés de máquinas accionadas por monedas. La situación general del mercado también aroja su manto sombrío sobre las dos importantes muestras del automático, la Feria y el Equip-Hotel. De todas maneras existe la esperanza de que en el corriente 1966 se consiga barrer del mercado a los elementos advenedizos y desleales, con lo cual se mejoraría la situación hasta un cierto punto.

GRAN BRETAÑA

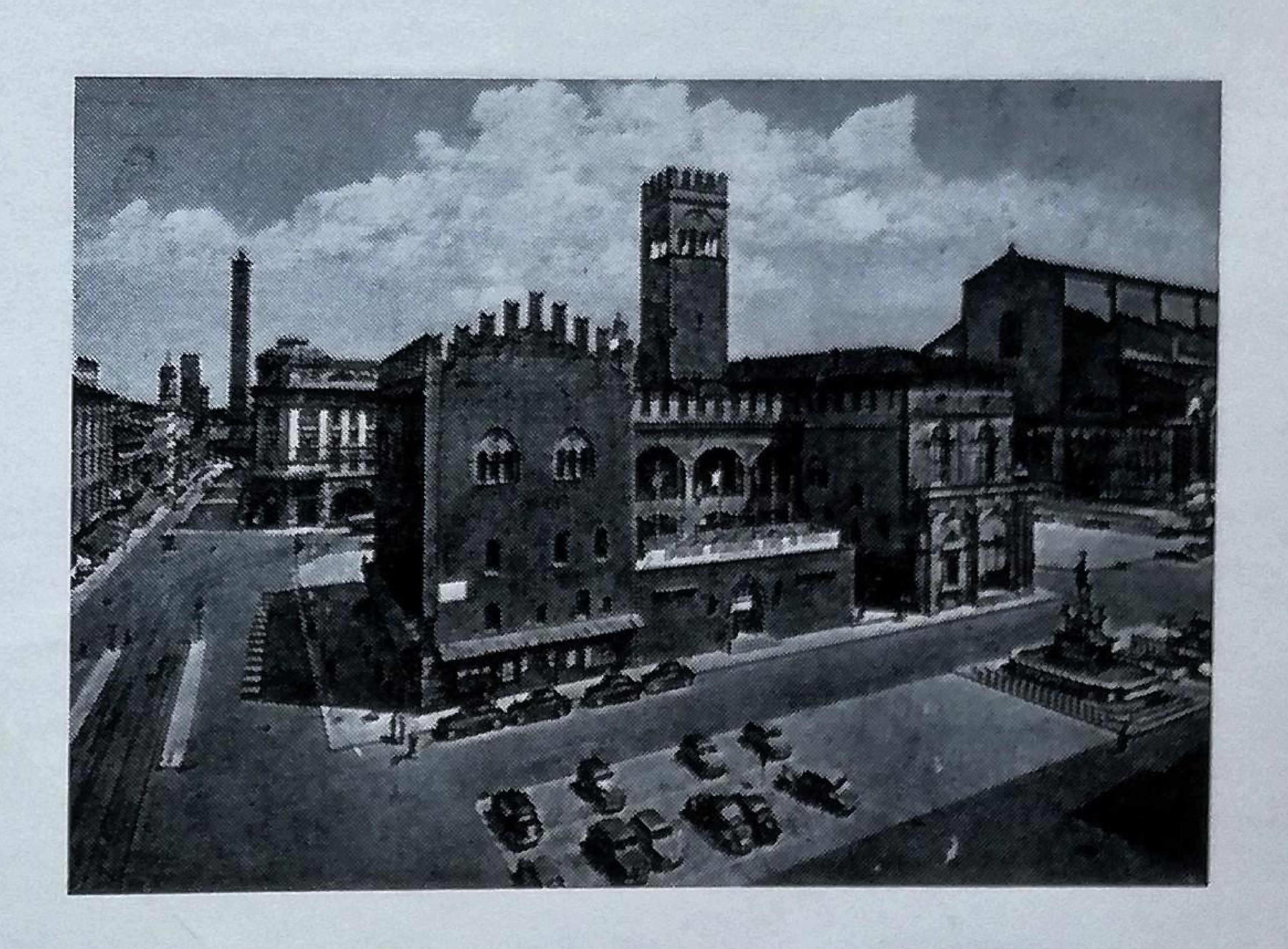


Londres: El Támesis y la famosa torre.

Los explotadores británicos se muestran, por su parte, más o menos satisfechos con los resultados de 1965. Afortunadamente, la sobretasa especial del 15 por ciento a las importaciones solamente se ha aplicado en algunos casos, gracias a que los importadores, obrando con cautela y visión del futuro, se proveyeron de la suficiente cantidad de mercancía antes de que la citada sobretasa entrara en vigor. Pero todavía se quejan los explotadores británicos de las prácticas de numerosas autoridades locales. Aunque los explotadores están asistidos por una protección legal para que se respeten sus licencias, los concejales oponen con frecuencia ciertas dificultades a los juegos y gramófonos automáticos. Evidentemente, los explotadores pueden recurrir legalmente, pero no siempre es fácil hacerlo, debido a la lentitud del procedimiento. Ciertas consideraciones adoptadas por la "Organisation of British Communities" han alarmado en cierto modo a los explotadores. Buscando nuevas fuentes de imposición, las autoridades están examinando la posibilidad de establecer impuestos municipales especiales a las máquinas accionadas por monedas. En respuesta a esta amenaza, los explotadores han puesto de relieve que tales tasas dañarían seriamente el mercado del automático. Ponen como ejemplo a Francia, donde el exceso de impuestos ha arruinado a gran número de empresas, dando muerte a las gallinas de los huevos de oro. Además, los explotadores británicos se encuentran más preocupados por la intención de una parte de los fabricantes de cerveza de obligar a sus arrendatarios a firmar contratos con firmas de máquinas accionadas por monedas designadas por ellos. No obstante, los explotadores británicos esperan, también en este caso, que los fabricantes actúen con sensatez, tal y como hicieron anteriormente cuando trataron de impedir que se instalasen máquinas accionadas por monedas en sus bares.

ITALIA

En 1965, el automático italiano tuvo que sostener una dura lucha en lo que se refiere a los *pinballs.* La esperanza de SAPAR (el organismo que engloba a los explotadores italianos) de que el Gobierno se aviniese a una razonable regulación del mercado de los *pinballs* no ha fructificado, pese a que el Tribunal Supremo italiano ha dictaminado la ilegalidad de la prohibición de las máquinas recreativas. El 20 de mayo de 1965 se promulgó una nueva ley que constituye, en la práctica, una general prohibición de los *pinballs.* Efectivamente, esos aparatos ya no pueden instalarse en los clubs. Los *pinballs* solamente se permiten si no ofrecen partidas gratis o bolas adicionales si se alcanza una cierta puntuación. Además, las autoridades locales tienen poderes para permitir o no la instalación de máquinas. SAPAR está realizando tenaces esfuerzos para que se clarifique la legislación vigente, incluso, mejor: que se la derogue, si ello es posible. En particular, la citada organización ha puesto de relieve lo infundado del alegato de las autoridades de que dichas máquinas son dañinas para la juventud. Se trata de un argumento totalmente infundado.



Un aspecto de Bolonia (Italia).

Por otra parte, el desarrollo en el sector de los *juke-boxes* ha sido muy satisfactorio. De acuerdo con los expertos, el número de locales con gramófonos aumenta y el porcentaje de las recauda-

(Pasa a la pág. 21)

Panorama europeo del automático

(Viene de la pág. 19)

ciones se ha incrementado. Cierto número de máquinas, particularmente los futbolines y las boleras accionadas por monedas, se han beneficiado de la prohibición de los *pinballs*.

SUIZA

Los *juke-boxes* y las máquinas recreativas no han mostrado ningún signo especial de desarrollo en el país helvético. El porcentaje de las recaudaciones en los *juke-boxes* ha permanecido prácticamente idéntico al del año anterior y, como en años precedentes, el mercado del *juke-box* se ha mostrado en cierto modo saturado, con una caída hasta el mínimo en la recaudación de bastantes aparatos. Sin embargo, los aparatos instalados en ciertos locales visitados por los turistas, la recaudación se incrementó de manera considerable, lo cual ha compensado a numerosas firmas de las pérdidas sufridas en otros locales. En lo que se refiere a las máquinas recreativas, el Tribunal Supremo de la Confederación Helvética ha dictaminado que una partida gratis del *pinball* no constituye un premio, sino *la posibiliadd de prolongar el juego* (el subrayado es nuestro).

RESTO DE EUROPA

No existen novedades particularmente dignas de mención. El mercado del *juke-box* y de la máquina recreativa permanece estacionario, y las importaciones de estos dos tipos de aparatos se han limitado a incrementar la demanda de piezas de repuesto. El único país que ha mostrado un incremento de las importaciones de máquinas de este tipo ha sido Dinamarca. Efectivamente, cada día se instalan nuevos aparatos en los bares daneses de las pequeñas ciudades, provistos de la correspondiente licencia de las autoridades. De todas maneras, la Prensa danesa sigue mostrando una actitud negativa hacia las máquinas accionadas por monedas, y ciertos círculos llegan a pedir que se establezca un impuesto especial contra estos aparatos. Por fortuna, las autoridades no prestan la menor atención a estos perturbadores.

Para concluir, se podría destacar que el mercado europeo de máquinas accionadas por monedas tiene una cosa en común: la esperanza de que 1966 signifique un no perturbado desarrollo, libre del miedo a la difamación, a los impuestos extra y a la recesión económica.

(De "*Automaten Mark*")

Exitos musicales en EUROPA



COMENTARIO

Alguien ha predicho que este año se iniciará la Edad de Oro del disco en España. Parece ser que los fabricantes han programado un aumento sustancial en su producción para atender la demanda y no ser sorprendidos, como el pasado año, por la inesperada demanda de algunos éxitos que quedaron agotados antes de abastecerse el mercado en todas sus posibilidades. Como complemento a la creciente fabricación de discos se van a lanzar una serie de tocadiscos asequibles a las pequeñas economías de la gente joven, como es sabido los máximos consumidores de discos de música moderna. Ellos son en definitiva los promotores y sostenedores entusiastas de tantas nuevas figuras de la canción.

Añadiremos que, según una encuesta realizada en Inglaterra, el conjunto más popular durante 1965 ha sido el de los Rolling Stones, que desplazan a los Beatles. Esta agrupación es también conocida en España, aunque todavía no ha alcanzado la popularidad del famoso conjunto inglés. Pese a ello, uno de sus discos —"Satisfaction"— figura entre los primeros clasificados de nuestro país, confirmando una vez más nuestra opinión del paralelismo de la popularidad en toda Europa. Es un dato importante a la hora de prever el futuro del mercado.

★ ★ ★

ALEMANIA

1. *Marmor, Stein und Eisen Bricht.* Drafi Deutscher.
2. *Abschied vom Meer.*—Freddy.
2. *Balla Balla.*—The Rainbows.
4. *Siebzehnjahr, Blondes Haar.*—Udo Jürgens.
5. *Und Dann...*—Bernd Spier.

AUSTRIA

1. *Slebzehnjahr, Blondes Haar.*—Udo Jürgens.
2. *Satisfaction.*—The Rolling Stones.
3. *Marmor, Stein und Bricht.*—Drafi Deutscher.
4. *Abschied von Meer.*—Freddy.
5. *Ju Ju Hand.*—Sam the Sham and the Pharachs.

FRANCIA

1. *Les marionettes.*—Christophe.
2. *Help!*—The Beatles.
3. *Satisfaction.*—The Rolling Stones.
4. *Get off of my cloud.*—The Rolling Stones.
5. *Well respected man.* — The Kinks.

ESPAÑA

1. *Capri c'est fini.* — Hervé Vilard.
2. *Yesterday.* — Los Beatles.
3. *Cartagenera.* — Los Tres Sudamericanos.
4. *Il silenzio.*—Roy Etzel.
5. *Satisfaction.* — Rolling Stones.

ITALIA

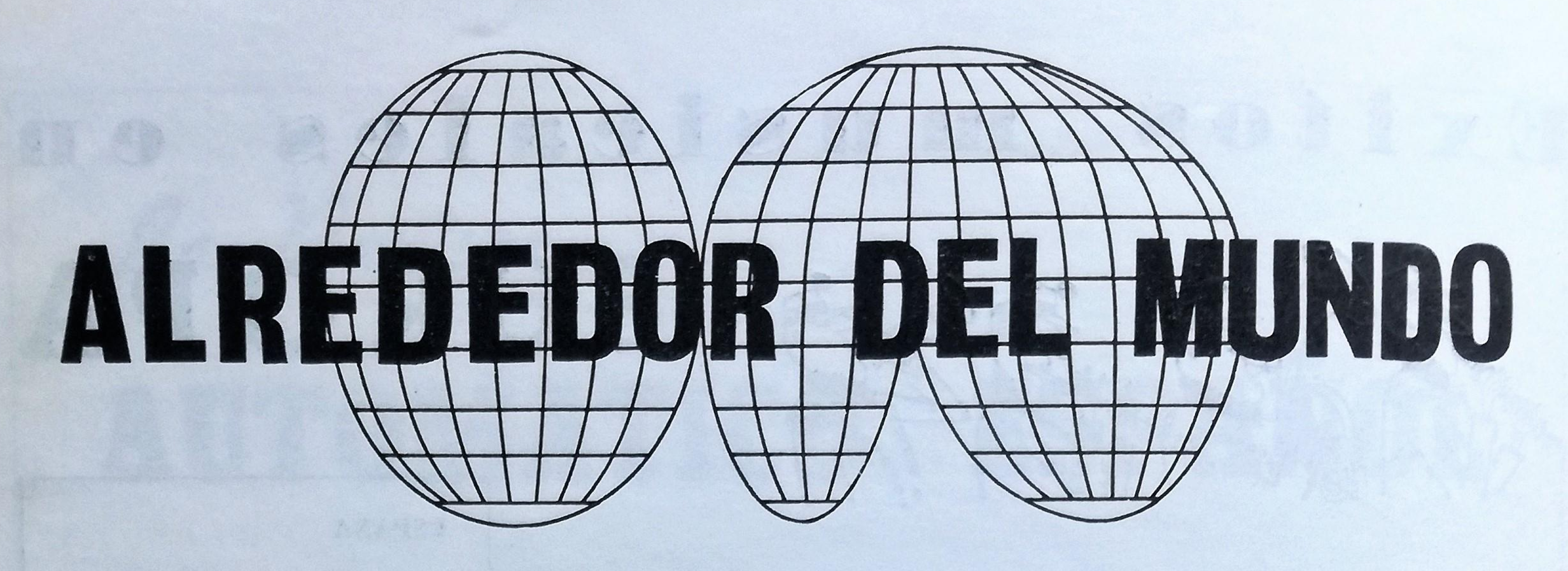
1. *La Notte.*—Adamo.
2. *Il silenzio.*—Dalida.
3. *La festa.*—Adriano Calentano.
4. *La ragazza del clan.*—I. Ribelli.
5. *Ora o mai piú.*—Mina.

INGLATERRA

1. *We can work it out. Day tripper.*—The Beatles.
2. *The carnival is over.*—The Saakers.
3. *1-2-3.*—Ken Dodd.
5. *Wind me up (Let me go).*—Cliff Richard.

HOLANDA

1. *Yesterday man.*—The Beatles.
2. *Here it comes again.*—Fortunes.
3. *This strange effect.* — Dave Berry.
4. *Get off of my cloud.*—The Rolling Stones.
5. *Shame and scandal in the family.*—Shawn Elliott.



SE CELEBRABA EL II SALON DEL AUTOMATICO

Cualquiera de los asistentes a aquel certamen recordarán la parquedad de que adoleció la comida que se celebró en aquella ocasión.

A última hora de la tarde un Jefe de Cocina, con su enorme gorro profesional embutido, curioseó por el salón y se permitió decir en voz algo más elevada de lo prudente: "Algunas de estas máquinas son bastantes malas."

Un individuo vasco, que aún tenía el estómago en estado expectante, le contestó: "Sí; pero algo mejores que su comida..."

SALONES Y LUZ ELECTRICA

En un local recreativo de los más conocidos de Madrid, y cuando la concurrencia era mayor, se produjo uno de esos frecuentes apagones que las Compañías eléctricas reservan para los momentos más oportunos.

El propietario se desesperaba y veía, a pesar de la oscuridad, que la gente se marchaba y la luz no volvía.

Nervioso tomó el teléfono, marcó un número y dijo:

—Hagan el favor de decir al gerente de esa Compañía que se que tienen comedor para sus empleados y que les sirven comidas gratis; que soy el dueño del Salón X y que como sigamos así, yo, mi mujer, mi suegra, la chacha y cuatro chicos, no vamos a tener más remedio que apuntarnos al comedor ese.

MAS DIFICIL TODAVIA

Algunos jugadores de *pin-ball* tienen la mala costumbre de estar jugando y al propio tiempo dejan la copa de lo que están bebiendo encima del cristal de tapa, con el correspondiente chorreo al derramarse parte (y a veces todo) en el movimiento del juego.

Un propietario de bar, enamorado de su *pin-ball* y que no andaba muy fácil de genio, le dijo a uno de estos recalcitrantes:

—¿Porqué no se pone usted el vaso en la cabeza y así lo hace más difícil todavía?

LA PROPAGANDA AMERICANA

En una exposición de *pinballs* españoles, había un visitante americano que no hacía más que criticar la producción española:

Hablando con un fabricante español le decía:

—Nosotros estar mucha adelantados de ustedes en saber. En electrónica, por ejemplo, hemos hecho un aparato sin flipper movido por pensamiento humano. Otro ejemplo: Mi padre estar quince años ciego y con ojos de cristal y sistema electrónico, ahora mi padre ver perfectamente.

El fabricante español, que no quería ser menos, le dijo:

—Pues nosotros hemos inventado un tocadiscos que, sin discos, echa usted la moneda y toca la canción en que usted esté pensando en ese momento.

—Eso sería para verlo—contestó el americano.

Y el español, rápido, replicó:

—Sí; con los ojos de su padre.

OTRO SOBRE LA ANHELADA UNION

Con motivo de la tan decantada unión de dos importantes Bancos españoles se habló en cierta reunión de hombres de negocios del automático, y en términos un poco ambiguos, sobre la posibilidad de una unión más efectiva de explotadores, y, hablando, hablando, se esbozó el panorama de una fusión de fabricantes.

En este caso las opiniones fueron dispares: Unos opinaban que "la unión hace la fuerza"; otros que "vale más ser cabeza de ratón que cola de león".

Y un negociante del artículo, muy conocido en el mundillo del automático, terminó con la discusión diciendo: "No se preocupen. Como siempre, a los interesados, les pillará la "LIBERACION" cantando La Parrala..."



POR QUE
ESTA MARCA ES LA MAS
RENTABLE

★ Sus elementos electro-mecánicos, de concepción distinta a todos, son los más perfectos, robustos y silenciosos del mercado.

★ Su calidad técnica es reconocida mundialmente y ha sido homologada en la XIII Exposición Internacional de Inventores de Bruselas y en la IV Feria Iberoamericana, celebradas ambas en el año 1964, donde fue premiada con sendas MEDALLAS DE ORO, concedidas por un Jurado internacional compuesto por técnicos e ingenieros.

★ Se fabrica en pequeñas series y es montada con sumo cuidado por personal super-especializado, en una labor de verdadera artesanía.

★ Su mueble de lujo y elegante línea encaja perfectamente en los establecimientos de ambiente más distinguido, porque además su funcionamiento es suave y extremadamente silencioso.

★ Gracias a su inalterabilidad interior y exterior se mantiene completamente nueva a pesar del transcurso del tiempo, lo que le da una rentabilidad no igualada por ninguna otra al no tener necesidad de instalarla en establecimientos de inferior categoría.

Fabricada por:

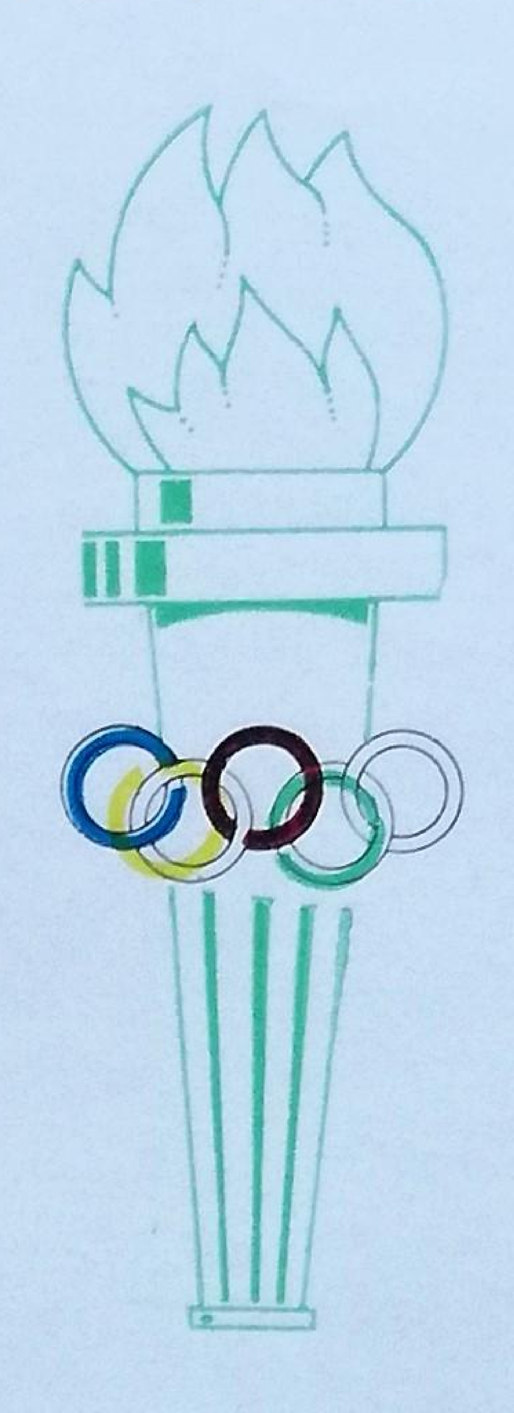
ELECTRO - MECANICA DE PRECISION

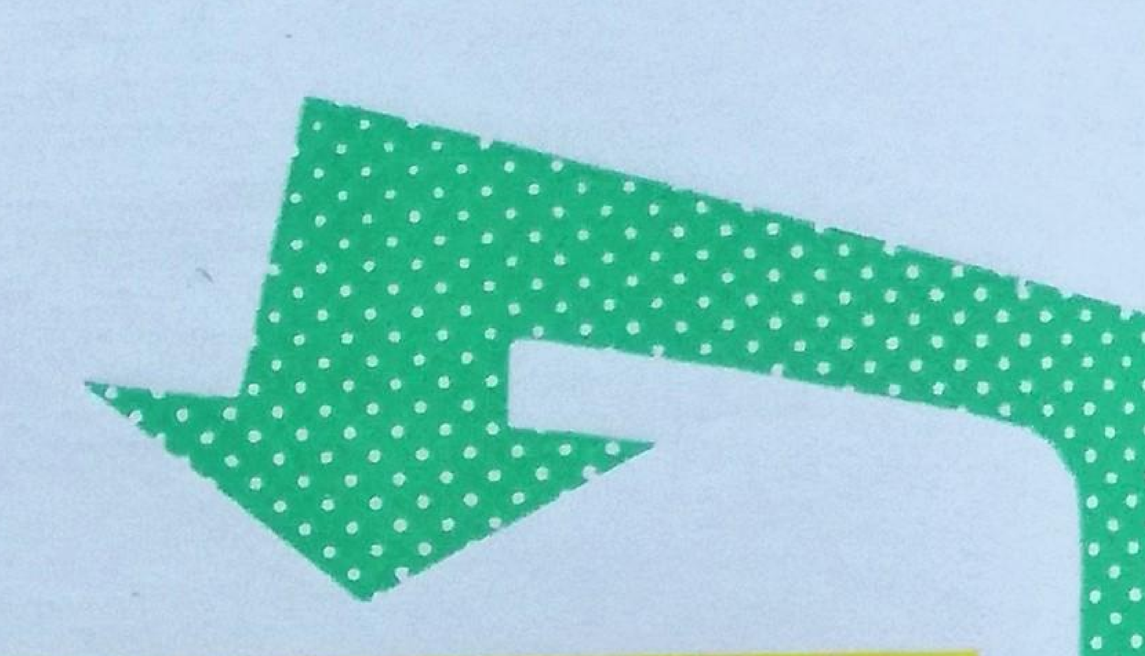
Teléfono 27 18 74

Avenida de América, 54

ZARAGOZA (ESPAÑA)

OLYMPICS





- Pantalla de gran belleza.
- Tablero con recubrimiento de plástico de duración ilimitada.
- Nuevo sistema de multiplicador de tanteo en los bumpers, de gran interés para el jugador.
- Nuevo monedero de seguridad comprobada.
- Circuito eléctrico de nueva concepción, estudiado para evitar averías.
- Cojinetes y tubos de bobinas en naylon. No necesitan engrase.
- Funcionamiento silencioso.
- Bumpers de gran potencia.
- Menor consumo de corriente y seguridad, con baja tensión de alimentación.

ES UN PRODUCTO

PETACO, S. A.

Calle I - Zona Industrial de Chamartín

Teléf. 259 84 02 (3 líneas) - MADRID - 16